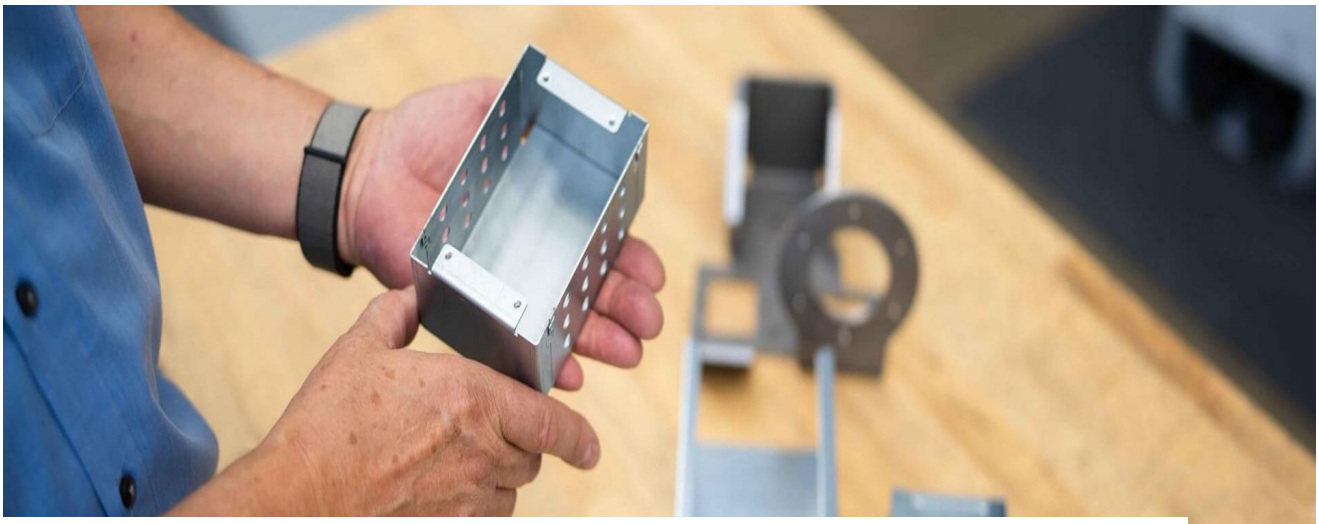


RAMONA HÖNL

"De stukkosten zijn doorslaggevend"

In veel bedrijven geldt de prijs van de machine nog steeds als het belangrijkste aankoopcriterium. Maar dat is vaak te kort door de bocht. Want of de investering rendabel is, wordt uiteindelijk bepaald door de stukkosten. Daarbij spelen talrijke factoren een rol: de efficiëntie van de voor- en nageschakelde productiestappen, hoeveel uitval de machine veroorzaakt, of de reactiesnelheid van de service bij storingen. Tobias Reuther, Head of Product Management bij TRUMPF, legt uit waarop bedrijven echt moeten letten bij de aankoop van een machine.

Meneer Reuther, veel middelgrote plaatproducenten staan voor de vraag: welke machine past echt bij mijn bedrijf? Waar zou u zelf beginnen?
Reuther: Allereerst raad ik aan om de focus te verbreden. Het gaat er niet om de goedkoopste machine te kopen, maar om de meest rendabele oplossing voor de eigen productie te vinden. Het gaat vooral om de stukkosten op lange termijn, dus alle kosten die gedurende de volledige levenscyclus van een machine worden gemaakt. Hieronder vallen materiaalverbruik, energieverbruik, bedieningskosten, beschikbaarheid en service.

Dat klinkt als een duidelijk bredere benadering dan de traditionele kijk op de aankoopprijs.
Reuther: Precies. De aankoopprijs is zichtbaar en vergelijkbaar, de lopende kosten vaak niet. Toch vormen ze in veel gevallen het grootste deel. Wie rendabel wil produceren, moet begrijpen hoe efficiënt een machine in de dagelijkse activiteiten werkt en hoe betrouwbaar deze machine jarenlang blijft.

Welke factoren worden er volgens uw ervaring vaak onderschat bij rendabiliteitsberekeningen?
Reuther: Servicekosten worden vaak onderschat. Niet alleen de uitvaltijden zijn doorslaggevend, maar vooral ook de snelheid waarmee het systeem weer operationeel is: is het reserveonderdeel snel ter plaatse? Is de monteur direct beschikbaar? Ook zachte factoren hebben een grote invloed op de kostenberekening, zoals insteltijden, bedieningscomfort, opleidingskosten en de kwaliteit van de processen. Ook het energieverbruik en het materiaalgebruik spelen een grotere rol dan veel bedrijven aanvankelijk denken. Dit wordt allemaal direct meegenomen in de stukkosten.

Voor bedrijven met een beperkt investeringsbudget heeft TRUMPF speciaal hiervoor ontwikkelde machineseries op de markt gebracht: de 1000-modellen. Wat is het idee achter deze machines?
Reuther: TRUMPF staat in de plaatwereld bekend om zijn hoogwaardige oplossingen. Daarom zijn onze machines vaak niet bekend bij bedrijven die net beginnen met plaatbewerking of hun productie rendabel willen moderniseren. Onze 1000-modellen zijn precies voor die klanten ontwikkeld. Ze bieden een lagere instapdrempel en tegelijkertijd een hoge procesveiligheid en kwaliteit. Dit is vooral aantrekkelijk voor middelgrote bedrijven, omdat ze zo met een overzichtelijke investering een stabiele basis voor hun productie kunnen leggen.



Tobias Reuther staat bij TRUMPF Werkzeugmaschinen aan het hoofd van het productmanagement.



TRUMPF staat bij plaatproducenten bekend als een aanbieder van kwaliteit. Lasersnijmachines zoals de TruLaser 1000 biedt het bedrijf echter al aan vanaf 300.000 euro. Buigmachines zijn zelfs al verkrijgbaar vanaf ongeveer 100.000 euro.

Hoeveel kosten deze machines precies en hoe kunnen bedrijven ze financieren?
Reuther: Lasersnijmachines van de TruLaser 1000-serie zijn bij TRUMPF verkrijgbaar voor minder dan 300.000 euro. Buigmachines van de TruBend 1000-serie zijn al verkrijgbaar vanaf 100.000 euro. Voor veel bedrijven is dat nog steeds een grote investering. Daarom is TRUMPF de enige machinefabrikant ter wereld die een eigen bank heeft. Hier werken experts die de kansen en risico's van de investering perfect kunnen inschatten, net als de restwaarde van de machine. Ze geven bedrijven gericht advies over investeringen en stellen hen geschikte financieringsmodellen voor, bijvoorbeeld via leasing. In Europa wordt dit aanbod zeer goed ontvangen.

Hoe belangrijk zijn service en de beschikbaarheid van machines volgens u?
Reuther: Extreem belangrijk. Een stilstaande machine produceert geen stukken, maar brengt toch kosten met zich mee. Daarom beschouwen wij service, de beschikbaarheid van reserveonderdelen en onderhoud niet als een aanvulling, maar als een integraal onderdeel van het productconcept en onze belofte. Rendabiliteit is alleen mogelijk als de machine gedurende zijn volledige levenscyclus betrouwbaar beschikbaar is.

Veel bedrijven staan onder kostendruk. Waar mag dan toch niet op bespaard worden?
Reuther: Zonder twijfel op kwaliteit en veiligheid. Dat zijn geen aspecten waar op korte termijn aan moet worden gesleuteld. Compromissen wreken zich meestal later in de vorm van langere stilstandtijden, een lagere kwaliteit van de componenten of veiligheidsrisico's. Duurzame rendabiliteit ontstaat door robuuste processen, niet door kortetermijnbesparingen.

Tot slot: wat is uw belangrijkste advies aan middelgrote plaatproducenten die vandaag willen investeren?
Reuther: Denken in stukken, niet in machines. Wie zijn productie als een geheel beschouwt, de kosten over de volledige levenscyclus analyseert en inzet op betrouwbare technologie en service, legt de basis voor een toekomstbestendige productie.



RAMONA HÖNL

WOORDVOERDER GEREEDSCHAPSMACHINES